

HELPING  
CLIENTS  
SUCCEED.

# Qualifying Opportunities™

## 帮助客户成功® | 筛选商业机会

过去15年，富兰克林柯维与全世界成千上万的销售团队合作，研究卓越销售专业人士的习惯。

“帮助客户成功：筛选商业机会”课程的设计是为了帮助销售团队有意识地复制这些最佳实践，以便在筛选商机方面得到大大的提升。

“筛选商业机会”帮助销售人员快速有效地发掘销售漏斗中的好机会，通过剔除不合格项减少“销售管道假象”。这样才能有的放矢，而非舍本逐末，大大降低整体销售成本。



### 知与行的距离

关于销售培训，可选的“好产品”很多。*您的挑战不在于找到它们，而在于帮助您的销售团队熟练地实践。*

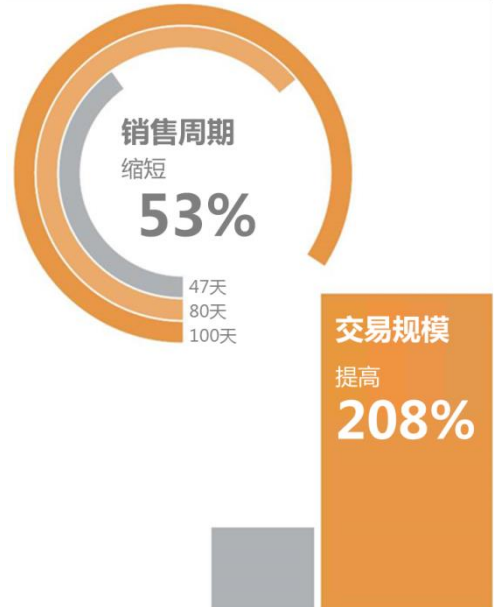
为了帮助销售人士熟练地筛选商机，“帮助客户成功：筛选商业机会”课程运用专家设计的系统，帮助您的销售团队在12周的课程实践中应用行之有效的最佳实践。

### 投资回报

“帮助客户成功：筛选商业机会”课程的设计是为了确保能带来切实的投资回报。由始至终，学员在现有交易上下功夫，并且跟踪及汇报自己的进步。

**我们的承诺：**通过在12周的课程学习中，应用卓越销售人员的心态、技能和工具，您和您的销售团队将在筛选销售管道内外的机会方面得到切实地提升。

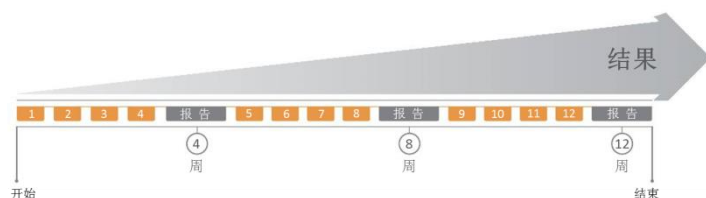
### 我们的客户



...还在增长！

| 模块      | 学习目标  |
|---------|---|
| 基础      | <ul style="list-style-type: none"> <li>识别卓越销售人员的心态和行为。</li> <li>树立具体目标，确保在12周实践流程结束后实现可衡量的投资回报。</li> </ul>  |
| 使决策成为可能 | <ul style="list-style-type: none"> <li>理解帮助客户做出决策的重要性。</li> <li>创建精确针对客户关键问题的具体拜访计划。</li> </ul>   |
| 赢则快，弃则决 | <ul style="list-style-type: none"> <li>学习如何有效克服买卖双方传统的关系障碍，首先把关注点放在客户关心的问题上。</li> <li>成为商业分析的行家里手，明确客户最重要的关注点，清晰定义对组织的影响，梳理决策过程。</li> <li>建立销售管道的准确概貌。</li> <li>迅速成为值得信赖的商业顾问。</li> </ul> |
| 处理反对意见  | <ul style="list-style-type: none"> <li>提早预见反对的声音和阻力，获取克服它们所需的信心。</li> <li>做好准备有效应对“把关者”。</li> </ul>   |
| 战术手册    | <ul style="list-style-type: none"> <li>在12周的实践中致力于实践、应用工具，确保持续地行为改变。</li> </ul>   |

## 12周战术手册



- 连续12周每周进行，学员实践在培训中学到的原则，同时更深入地练习和应用这些原则。
- 学员定期向销售上级或同级教练汇报，对自己承担责任。

### 学员工具包

- 学员手册
- 12周战术手册
- U盘（含应用工具）
- 工具板
- 练习卡片

## 富兰克林柯维 (FRANKLINCOVEY)

北京: (010) 8529 6928 上海: (021) 6391 5888 广州: (020) 8558 1860 深圳: (0755) 8337 3806

邮箱: Marketing@franklincoveychina.cn 网址: www.franklincovey.com.cn